



REVISTA DIGITAL GRATUITA
116 AGOSTO 29 DE 2025



GRANDES!!!
Historias
de Vida



LAS PROTESTAS EN LOS ESTADIOS



- CONMEBOL -
SUDAMERICANA

+ **CALDAS** con doblete de
Dayro Moreno a cuartos
en la Sudamericana

+ **Ángel Canales** el salsero diferente

LAS PROTESTAS EN LOS ESTADIOS



Condomes,
cochinillos,
pantis,
motos,
gallinas
y zapatos



ESTEBAN
JARAMILLO
OSORIO

P

Preferibles los tenis en la grama y no el salvajismo, la sangre y la muerte en las gradas.

Desde las tribunas de los estadios, como protesta de los aficionados cuando la tensión llega al límite, han caído condones, naranjas, piedras, pilas, sujetadores Y botellas.

Por favor continúe en la página siguen





En año 2000, en Italia seguidores del Inter, en un partido contra Atalanta, lanzaron una moto.



En 1966 una gallina apareció en un clásico Boca - River, en Argentina.

Viene de página anterior

También pelotas de tenis, objetos sexuales, radios, pantis, sujetadores y cuchillos, entre muchos objetos.

En Italia, seguidores del Inter, en un partido contra Atalanta, lanzaron una moto y una gallina apareció en un clásico Boca-River, en Argentina.

En Barcelona por poco impacta en Luis Figo, la cabeza de un cochinitillo por su traición al club y su huida al Real Madrid.

“Los zapatos a la cancha”, como ocurrió la noche del miércoles con Millonarios, en la liga local, como protesta masiva por la

“huelga de piernas” de los futbolistas, por la deplorable campaña del club, no deja de ser una acción surrealista, sujeta a sanción, pero a la vez creativa.

Muy diferente, por sus efectos materiales o subliminales, al salvajismo, a la invasión del campo, a la agresión a los árbitros o a los futbolistas, a las amenazas de muerte o las pancartas agresivas, como muchas veces ha ocurrido. Una última se vio esta semana en un juego de Copa.

Fue una forma, desconocida en el medio, de decirles a los futbolistas, a los entrenadores, a los directivos y hasta los perio-

distas tribuneros, que la camiseta se respeta, se suda, se sufre y se defiende “hasta con la vida”.

Que la mentira, para justificar, no es sabrosa, en las derrotas.

Es mirar sus efectos, es entender el mensaje, es comprender la indignación de los aficionados, a menudo defraudados.

Es la protesta por los resultados, por la pérdida de grandeza con irrespeto a la historia, por los mediocres fichajes, por la ausencia de compromiso, por la indiferencia frente a las derrotas, por la ausencia de

Por favor continúe en la página siguiente

Viene de página anterior

sentido de pertenencia, por la infelicidad competitiva.

Por la sumisión de los entrenadores a los futbolistas elegidos como refuerzos.

Por el conformismo.

P.D. Permítanme preguntar ¿a donde van a parar los zapatos recogidos? En esta crisis, la reventa del usado puede ser un lucrativo negocio, sobre todo en el futbol en el que solo interesa del dinero. En la feria del usado a Millonarios le ha ido mal en las contrataciones. 🇵🇪

Esteban J.

El 23 de noviembre de 2002 le lanzaron a Luis Figo un cochinillo en el partido de Liga entre el Barcelona y el Real Madrid en el Camp Nou.



Colgate, a través de su empresa matriz Colgate-Palmolive, **tiene 219 años de existencia, ya que fue fundada en 1806 por William Colgate en Nueva York.** La compañía se ha transformado de un pequeño negocio de jabones y velas a una empresa global que opera en más de 200 países, con una historia marcada por la innovación, **incluyendo el lanzamiento de su primera pasta dental en frasco en 1873 y en tubo en 1896.**

Por favor continúe en la página siguiente



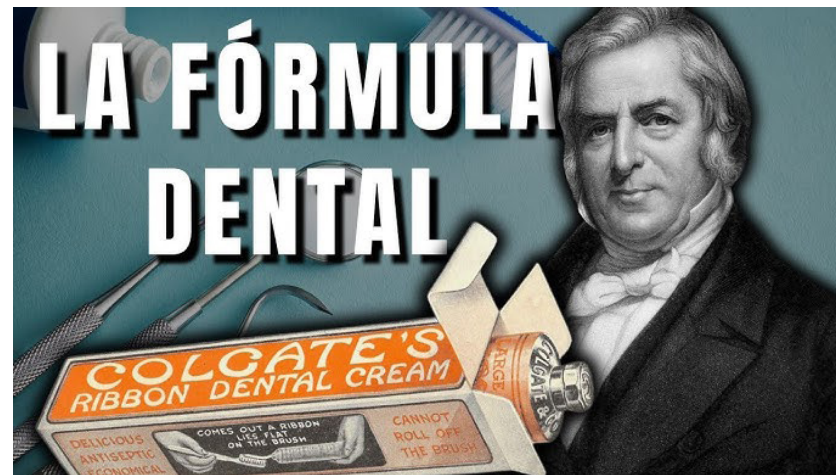
**GRANDES!!!
Historias
de Vida**



DE GRANJERO A MILLONARIO

WILLIAM COLGATE: 1783 - 1857

GRANDES!!!
Historias
de Vida



El diezmo y la fidelidad a los



Viene de página anterior

W

William Colgate fue un empresario inglés que nació el 25 de enero de 1783 en la localidad de Hollingbourn, en Kent, Reino Unido. Hijo de Robert Colgate y Sarah Bowles.

Siendo muy joven emigró a Nueva York, pues se vio obligado a abandonar su hogar, ya que sus padres no podían sostenerlo, debido a la gran escasez económica en la que vivían.

Con tan sólo 16 años de edad, se ganaba la vida recorriendo las calles vendiendo jabones con una caja de madera colgada al cuello. Con sus ventas, ayudaba a su mamá quien

Por favor continúe en la página siguiente

ya había enviudado, además de colaborar para la educación de su hermanita.

Siendo él un joven de campo, se encontró con lo duro de conseguir trabajo en la gran ciudad, sin embargo, su fe en Dios lo ayudó a continuar en la búsqueda por superarse y prosperar.

Un día para protegerse de la lluvia, se refugió en una iglesia y escuchó cuando el predicador narraba la historia de Jacob: “E hizo Jacob voto, diciendo: Si fuere Dios conmigo, y me guardare en este viaje en que voy, y me diere pan para comer y vestido para vestir, y si volviere en paz a casa de mi padre, Jehová será mi Dios. Y esta piedra que he puesto por señal, será casa de Dios; y de todo lo que me dieres, el diezmo apartaré para ti. Génesis 28:20-22”.

William, al escuchar esto, al salir se arrodilló con su cajita de jabón y oró diciendo: “¡Oh Dios!, si me sacas de esta pobreza en que me encuentro, te prometo que durante toda mi vida daré para ti la décima parte de todo lo que gane”.

Durante la noche tuvo un sueño, en el cual escuchó una voz que le decía: “Aprende a fabricar jabones”. Tuvo fe y obedeció, ya que al día siguiente

Por favor continúe en la página siguiente

**GRANDES!!!
Historias
de Vida**



consiguió un empleo en una fábrica de almidón, jabones y velas. Llegó como mensajero, pero, por su buena conducta, fue ascendiendo hasta que aprendió a fabricar jabones.

Pronto, llegó a ser socio en el negocio del jabón; pero pocos años más tarde, se convirtió en el único propietario debido al fallecimiento de su socio.

El negocio creció prósperamente, gracias a su esfuerzo y por supuesto, porque él continuó honrando a Dios con sus diezmos.

Para 1806, William Colgate descubrió la fórmula de la crema dental e introdujo los tubos de pasta de dientes, que hasta esa fecha, se comercializaban en polvo o en tarro. Por la calidad de sus productos, ya se encontraba produciendo una línea de jabones para el lavado de ropa.

Su fidelidad y dedicación a Dios le hizo prosperar y triunfar como empresario, ya que después de comenzar



con el 10% de su diezmo, continuó con el 20%, el 30%, el 40%, el 50%, así, hasta llegar a dar el 90% de todas sus ganancias.

Sus ventas aumentaron rápidamente con el paso del tiempo, por lo que su jabón comenzó a ser una marca reconocida en muchos hogares a través del mundo.

Colgate fue considerado

el hombre más rico, sobreviviendo con apenas el 10% de sus ganancias. Fue alguien que apoyó a hombres de Dios para que se pudiera llevar el mensaje de salvación a muchas naciones.

La Universidad Colgate lleva su apellido en reconocimiento a su labor como benefactor de la institución.

Además ayudó a organi-

zar varias sociedades Bíblicas, inclusive la American Bible Society (1816).

Después de su muerte el 25 de marzo de 1857, sus hijos continuaron siendo fieles a Dios, por lo que años más tarde en 1928 y, debido a su creciente internacionalización, la compañía decide fusionarse con Palmolive-Peet,

Por favor continúe en la página siguiente

GRANDES!!!
Historias
de Vida



16

**La Universidad Colgate lleva
su apellido en reconocimiento
a su labor como benefactor de
la institución.**

Viene de página anterior

para luego terminar siendo Colgate-Palmolive.

Sin duda, el buen William nos ha dejado una tremenda enseñanza sobre lo importante que es honrar a Dios con nuestros diezmos, la fidelidad de Él hacia nosotros, y por consiguiente, poner en práctica nuestra fe, disciplina y esfuerzo. 



17



DELICIOSA!

El dentífrico antiséptico que combina eficiencia con un sabor delicado.

No es necesario que quede en la boca sabor medicinal, y no quedará si se usa el dentífrico de Colgate.

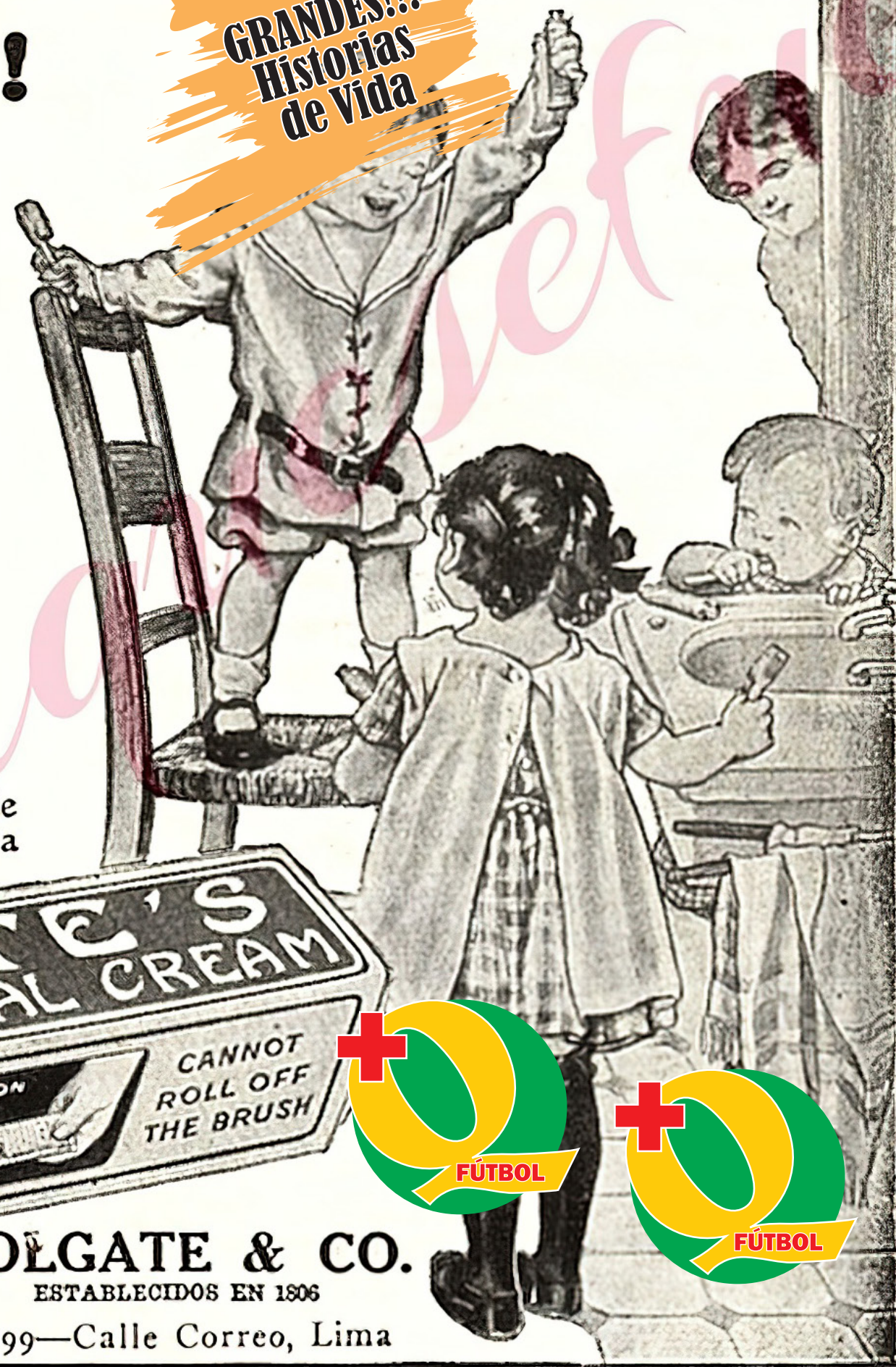
CREMA DENTAL DE COLGATE

Sale en forma de cinta y se adapta al cepillo.

Envíe 4 cts en estampillas y le remitiremos una muestra abundante.



18



GRANDES!!!
Historias
de Vida

1817

Aparece el primer anuncio de Colgate en un periódico de Nueva York.

Viene de página anterior

1806-1820

1806: William Colgate inicia un negocio de almidón, jabón y velas en Dutch Street en la ciudad de Nueva York.

1817: Aparece el primer anuncio de Colgate en un periódico de Nueva York.

1820: Colgate establece una fábrica de almidón en Jersey City, Nueva Jersey.

1857-1866

1857: Tras la muerte del fundador William Colgate, la empresa se reorganiza como Colgate & Company bajo la dirección de Samuel Colgate, hijo de nuestro fundador.

1864: BJ Johnson abre una fábrica de jabón en Milwaukee, Wisconsin, que más tarde se convierte en Palmolive Company.

1866: Colgate introduce el jabón perfumado y los perfumes/esencias.

1872-1879

1872: Los hermanos Peet fundan una empresa jabonera en Kan-

Por favor continúe en la página siguiente



19

sas City, Kansas, donde elaboran el jabón Crystal White. Cashmere Bouquet, el primer jabón de tocador perfumado molido, se registra como marca Colgate.

1873: Colgate comienza a vender pasta de dientes aromática en frascos.

1879: Gerhard Mennen funda una farmacia en Newark, Nueva Jersey, que más tarde se convierte en la Mennen Company.

1896-1898

1896: Colgate introduce la pasta de dientes en un tubo plegable.

1898: BJ Johnson Soap Co. lanza el jabón Palmolive. Actualmente, el capital de Palmolive se vende en más de 88 países en 54 variantes.

1900-1902

1900: Colgate gana los máximos honores por sus finos jabones y perfumes en la Feria Mundial de París.

1902: Comienza la elegante publicidad de Palmolive, enfatizando la pureza de los ingredien-



Blancura y Suavidad
CON UN SOLO JABON
COLGATE

• Sea usted más bella para él... Usando el nuevo Jabón Colgate, Jabón de Belleza hecho con lanolina que blanquea y Cold Cream que suaviza. Compre hoy mismo un Jabón Colgate que pone en su cutis blancura de azahar y perfume de huertos en flor.

JABON COLGATE

PERFUMADO INTENSAMENTE!

¡AHORA! la Ciencia Dental demuestra que cepillándose los dientes inmediatamente después de las comidas con **LA CREMA DENTAL COLGATE** ayuda a evitar mejor la caries dental.

Está comprobado que cepillándose los dientes inmediatamente después de las comidas con la Crema Dental COLGATE es la manera más segura y eficaz para ayudar a evitar mejor la caries dental. Cambie para COLGATE. Compre hoy mismo la Crema Dental COLGATE.

COLGATE

CREMA DENTAL COLGATE

COLGATE LIMPIA SU ALIENTO MIENTRAS LIMPIA SUS DIENTES

Reg. No. 2778 T.B.S.A. Prop. B-681-59 SM-7



GRANDES!!!
Historias
de Vida

tes y los beneficios del producto.

1906-1908

1906: Colgate es fundada por los cinco hijos de Samuel Colgate. Se añade una abertura de cinta al tubo Colgate: «No pudimos mejorar el producto, así que mejoramos el tubo».

1908: Colgate & Company celebra su centenario. Nuestra línea de productos incluye más de 800 productos diferentes.

1914-1920

1914: Colgate establece su primera filial internacional en Canadá.

1920: Colgate comienza a establecer operaciones en Europa, Asia, América Latina y África.

1926-1928

1926: Los fabricantes de jabón Palmolive y Peet se fusionan para convertirse en Palmo-

GRANDES!!!
Historias
de Vida

live-Peet Company.

1928: Colgate se fusiona con Palmolive-Peet para convertirse en Colgate-Palmolive-Peet Company.

1930-1939

1930: El 13 de marzo, Colgate cotiza por primera vez en la Bolsa de Valores de Nueva York.

1939: El Dr. Mark L. Morris desarrolla

Viene de página anterior

un alimento para mascotas que ayuda a salvar a un perro guía llamado Buddy de una enfermedad renal.

Este avance da lugar al primer producto Hill's Prescription Diet.

1947-1953

1947: Se lanza el limpiador Ajax, estableciendo una poderosa marca ahora mundial para los productos de limpieza.

1953: Colgate-Palmolive Company se

convierte en el nombre oficial de la empresa.

1956-1962

1956: Colgate abre su sede corporativa en 300 Park Avenue en la ciudad de Nueva York.

1962: Colgate abre un centro de investigación en Piscataway, Nueva Jersey.

Por favor continúe en la página siguiente



Viene de página anterior

1966-1968

1966: Se lanza el lavavajillas Palmolive. Actualmente, se vende en más de 35 países.

1968: La pasta dental Colgate agrega flúor MFP, clínicamente probado para reducir las caries.

1970-1972

1970: Irish Spring se lanza en Alemania como Irische Frühling y en Europa como Nordic Spring. En 1972, Irish Spring se introduce en Norteamérica.

1972: Colgate adquiere Hoyt Laboratories, que más tarde se convierte en Colgate Oral Pharmaceuticals.

1975-1976

1975: Se lanza Caprice en Mé-

xico. Hoy en día, los productos capilares se venden en más de 70 países, con variantes que se adaptan a cada tipo de cabello.

1976: Colgate-Palmolive adquiere Hill's Pet Nutrition. Hoy, Hill's es líder mundial en nutrición para mascotas y recomendaciones veterinarias.

1983-1985

1983: Se lanza el cepillo de dientes Colgate Plus. Hoy en día, se venden más de 2 mil millones de cepillos de dientes Colgate al año en todo el mundo.

1985: Se presenta el jabón en barra Protex, que hoy ofrece protección antibacteriana para toda la



familia en todo el mundo.

1986-1987

1986: Se lanza el Programa Usted Puede Hacer la Diferencia del Presidente, que reconoce la innovación y la excelencia ejecutiva del personal de Colgate.

1987: Colgate adquiere el negocio de jabón líquido Softsoap de Minnetonka Corporation. Hoy, Colgate es líder mundial en jabón líquido para manos.

1989-1991

1989: Las ventas anuales de la empresa superan la marca de 5 mil millones de dólares.

1991: Colgate adquiere Murphy Oil Soap, el limpiador de madera líder en Estados Unidos. Hoy,

Por favor continúe en la página siguiente





**GRANDES!!!
Historias
de Vida**



Viene de página anterior

su portafolio de productos se ha ampliado para incluir limpiadores multiusos, aerosoles y toallitas.

1992-1995

1992: Colgate adquiere la empresa Mennen, que hoy se vende a nivel mun-

dial. Se lanza la pasta dental Colgate Total.

1995: Colgate llega a Europa Central y Rusia, expandiéndose a mercados de rápido crecimiento.

Colgate adquiere el negocio de Koly-nos Oral Care en Latinoamérica y lanza la pasta dental Sorriso, líder en el mercado.

1996-1997

1996: El programa de educación sobre salud bucal Colgate® Bright Smiles, Bright Futures™ se expande a 50 países y hoy llega a más de 50 millones de niños anualmente.

1997: La pasta dental Colgate Total se lanza en EE. UU. y rápidamente se convierte

Por favor continúe en la página siguiente



El diezmo y fidelidad a Dios lo llevó a crear “Colgate”

Viene de página anterior

en líder del mercado.

Colgate Total, con su protección de 12 horas, combate una amplia gama de problemas de salud bucal.

2004-2006

2004: Colgate adquiere el negocio de cuidado bucal GABA en Europa, con su fortaleza en el importante canal de farmacia europeo y sus vínculos con la comunidad dental.

2006: Colgate ingresa al segmento “Naturales” de rápido crecimiento al comprar Tom’s of Maine, líder en ese mercado en los Estados Unidos.

2011-2013

2011: Colgate adquiere la marca de cuidado personal Sanex en Europa.

2013: Hill’s ingresa al segmento “Naturales” con el lanzamiento de Hill’s Ideal Balance™.

2014-2016

2014: Colgate restaura el histórico “Colgate Clock”, un monumento emblemático en Jersey City, Nueva Jersey.

2016: Colgate® Sonrisas Brillantes, Futuros Brillantes™ celebra 25 años creando sonrisas brillantes.

Desde 1991, el programa ha llegado a más de 1.800 millones de personas en 100 países, con el objetivo de alcanzar los 2.000 millones en 2025.

2017-2018

2017: Colgate se asocia con la Fundación de la Asociación Dental Mexicana para apoyar la aprobación de una nueva ley que exige un régimen de higiene bucal durante cada día escolar para todos los niños inscritos en una escuela primaria pública en la Ciudad de México.

2018: Colgate® Bright Smiles, Bright Futures™ celebra los mil millones de niños alcanzados desde 1991.

Colgate adquiere las marcas profesionales de cuidado de la piel PCA Skin y EltaMD, impulsando la presencia de Colgate

Por favor continúe en la página siguiente

GRANDES!!!
Historias
de Vida

QUE SUAVE Y FRESCA LA AFEITADA CON COLGATE MENTOLADA

La Crema de Afeitar Colgate Mentolada
produce una rica y cremosa espuma
que permite que su navaja resbale
fácilmente sin irritar el cutis.

Compre hoy mismo su Crema de Afeitar
Colgate Mentolada.

Suaviza y Refresco.



REG. N° 179467.S.S.A.
CAM-2-50

REG.
8-332/50

Viene de página anterior

en la categoría premium mundial de cuidado de la piel.

2019-2020

2019: Colgate lanza el primer tubo de pasta dental reciclable de su tipo y adquiere Filorga, la marca premium de cuidado facial anti-edad.

Se relanzan la pasta dental Colgate Total y Hill's Science Diet.

2020: Colgate adquiere Hello Products LLC y Colgate responde a la pandemia de COVID-19 donando 25 millones de barras de jabón #SafeHands junto con \$20 millones en productos de salud e higiene y alimentos para mascotas.

2025

Colgate continúa enfocándose en el cuidado bucal, el cuidado personal, el cuidado del hogar y la nutrición de las mascotas y vende sus productos en más de 200 países y territorios en todo el mundo. 

GRANDES!!!
Historias
de Vida





Mensaje De William Colgate

Para los emprendedores
del presente

Mi tiempo, a principios del siglo XIX, fue una era de grandes cambios y oportunidades. Las ciudades estaban creciendo, la Revolución Industrial comenzaba a transformar el mundo, y los sueños de progreso se mezclaban con de-

safíos tan grandes como nuestras ambiciones. Cuando fundé Colgate & Company en 1806, no tenía una fortuna, solo una idea clara: que la calidad y la integridad serían la base de mi negocio.

El jabón y las velas, productos simples, eran esenciales para la vida diaria,

pero sabía que, incluso en lo más básico, había espacio para la innovación y el crecimiento. Era una época en la que la maquinaria comenzaba a reemplazar el trabajo manual, pero aún dependíamos del esfuerzo humano, de las relaciones personales

Por favor continúe en la página siguiente

y de nuestra reputación para prosperar. Aprendí que adaptarse a los cambios de la industria y mantener un compromiso firme con los valores fundamentales era clave para cualquier empresa.

Ahora, ustedes viven en un mundo que yo apenas podría imaginar: globalizado, digital, con avances tecnológicos que convierten lo imposible en rutina. Sin embargo, hay principios que no cambian con el tiempo. Permítanme compartirles algunas lecciones de mi experiencia que creo que siguen siendo relevantes:

Escucha a las personas y entiende sus necesidades: Yo comencé fabricando productos básicos porque la gente los necesitaba. En su tiempo, puede que las necesidades sean más complejas, pero la clave sigue siendo la misma: resuelvan problemas reales.

La calidad no tiene atajos: En mi época, la calidad era nuestra mejor publicidad. Una buena reputación es el fruto del esfuerzo constante y no puede comprarse.

Adapten su visión a los cambios del mundo: Vi cómo las fábricas transformaron las formas de trabajar y cómo el transporte expandió las fronteras comerciales. Ustedes también vivirán cambios revolucionarios. No teman adaptarse.



Sean pacientes, pero constantes: Los grandes logros no llegan de la noche a la mañana. Comencé con una pequeña fábrica, pero con dedicación, la empresa creció más allá de lo que soñé.

Piensen en el impacto a largo plazo: No se trata solo de crecer, sino de construir algo que perdure. Dejen un legado que inspire a otros, como espero que mi humilde

historia lo haga con ustedes.

Queridos emprendedores, los animo a soñar en grande, a trabajar con integridad y a abrazar el cambio sin perder de vista los valores fundamentales.

Recuerden, la verdadera riqueza no está solo en lo que construimos, sino en cómo impactamos las vidas de quienes nos rodean.

¡Doblete!

de Dayro Moreno
llevó al
Once Caldas
a cuartos



L

La lluvia, no opaco a los manizaleños que sacaron adelante la llave e hicieron historia en el certamen.

El único equipo colombiano en la competencia continental eliminó a uno de los candidatos. En un campo pesado por la lluvia intensa

en la capital argentina tuvo orden y atrevimiento para clasificar a la siguiente fase.

Se impuso gracias a los dos goles de inoxidable Dayro Moreno y otro de Michael Barrios que fue clave para aprovechar la ventaja del hombre de más durante todo el segundo tiempo.

Por favor continúe en la página siguiente

Viene de página anterior

Independiente del Valle será el rival de Once Caldas en la Copa Sudamericana, luego de eliminar al Mushuc Runa en los octavos de final por los penales 4-2, después de que quedara igualada la serie global en 2-2 y el “Matagigantes” se quedó con el cupo a la siguiente ronda.

El primero de los dos juegos por la Copa Sudamericana, entre Once Caldas e Independiente del Valle, será el miércoles 17 de septiembre en el estadio Banco Guayaquil, de Quito.

Ese partido se jugará a las 19:30 en el Estadio Olímpico Atahualpa de Quito.

La serie es por los cuartos de final del certamen continental más importante de Sudamérica al lado de la Copa Libertadores de América.

Hernán Darío Herrera y sus dirigidos suman cuatro victo-

rias y una derrota como visitantes este año en la Sudamericana: 0-2 a Unión Española, de Chile; 2-3 a GV San José, de Bolivia; 0-3 con San Antonio Bulo Bulu, de Bolivia, y 1-3 con Huracán, de Argentina.

Once Caldas sueña en la Copa Conmebol Sudamericana 2025. El equipo colombiano ya está entre los ocho mejores equipos, luego de superar a Huracán de Argentina en octavos de final, ganando 1-0 en Manizales y 1-3 en Buenos Aires.

El blanco, dirigido por Hernán Darío Herrera, tiene además en Dayro Moreno a un goleador de quilates, que ya comanda la tabla de artilleros del certamen. 



Dayro Moreno del Once Caldas llega a los cuartos de final de la Sudamericana siendo el primero en la tabla de goleo con 8 dianas, **superando a Ismael Díaz (Universidad Católica)** que tiene 6 y a **Junior Paredes (Alianza Lima)** que tiene 5.



REVISTA DIGITAL # 116 DE DISTRIBUCIÓN GRATUITA: AGOSTO 29 DE 2025
Dirección y Concepto Periodístico: ÉDGAR CUSGUEN OLARTE
Edición Periodística: RAFAEL ANTONIO PABÓN LAGUADO
Concepto Gráfico: CUSCÚS
Fotografías: AGENCIAS AP, EFE, AFP, DAVID PÉREZ / CD TOLIMA

Según la información proporcionada desde el Once Caldas, el equipo viajará en vuelo chárter el martes 16 de septiembre, un día antes del compromiso, vía Pereira - Quito.

El partido de vuelta será el miércoles 24 en el estadio Palogrande de Manizales.



GRANDES!!!
Historias
de Vida

ANGEL CANALES

Un Diamante Diferente de la Salsa

El salsero Ángel Canales tiene 77 años y se encuentra retirado y enfrentando la enfermedad de Parkinson, lo que lo ha alejado de los escenarios desde finales de los años 90, aunque tuvo apariciones esporádicas en los últimos años.

En 2024, se le celebró un cumpleaños número 76 donde compartió con seguidores, y aunque ha habido especulaciones sobre su salud, su estado actual es el de un músico que ha decidido mantener un perfil bajo y en el silencio debido a su enfermedad, según mencionan algunas fuentes.

La inmensa libertad musical de Ángel Luis Canales Canales tiene mucho que ver con la determinante in-

Por favor continúe en la página siguiente



fluencia que sobre él ejercieron Rafael Cortijo, Ismael Rivera y la irreverencia del Combo de Cortijo en su conjunto.

La diferencia estuvo en que aquél par de albañiles no tenían para sustentar económicamente sus ideas (discográficamente hablando) mientras que **Canales tenía suficiente debido al dinero ganado con su profesión de joyero tallador de Diamantes**. Por eso no le bajó la cabeza a nadie, por eso no se plegó a contratos discográficos nada ventajosos e hizo su propio sello disquero, por eso jamás pagó ni sobornó a productores radiales, y se vistió como quería.

Por eso los salseros conservadores lo vigilaban tipo CIA. **Y Canales revolucionó todo a su paso: desde la vestimenta hasta los arreglos vocales y orquestales, las presentaciones y la escogencia de su repertorio.**

Para 1970 Ángel Luis Canales había puesto su voz en un disco del pianista afroamericano Mark Diamond, y cinco años más tarde esa orquesta de Diamond pasó a llamar-

Por favor continúe en la página siguiente



se “Ángel Canales y Sabor”, y con ella sellaría una impronta como pocas en el mundo de la salsa, desde su independencia total, hasta la libertad para los músicos, su revolucionaria cabeza rapada, y un vestuario que nada tenía que ver con los salseros, además de su voz, repertorio y arreglos. Ángel Canales grabó en 1979 el álbum “El sentimiento del latino en Nueva York”, y una exquisita versión de “Dos Gardenias”, de la compositora cubana Isolina Carrillo.

Ángel Luis Canales nació el 29 de junio de 1950 en Santurce, Puerto Rico, siendo hijo de Ángel Luis Canales y Ana Ilda Canales.

A los 8 años de edad ya estaba en Nueva York con sus padres, quienes gustaban de escuchar música romántica y también a Cortijo y su Combo. La canción campesina boricua también estuvo entre sus favoritas; era la canción jíbara de su pueblo. Con el tiempo Canales indicaría que Cortijo e Ismael fueron influencias determinantes para su periplo musical y social.

En esos años y en la escuela se inclinaba más por los talleres prácticos que por los libros y por eso se presentó a trabajar, recomendado por uno de sus

Por favor continúe en la página siguiente

Viene de página anterior

profesores en una joyería donde a partir de ser mensajero aprendería todos los secretos del arte del tallado, pulitura y montaje de Diamantes. Se hizo todo un profesional, solvente, y con un extraordinario ojo clínico que le serviría de mucho posteriormente. Vista larga. **Su nuevos amigos no hablaban en castellano, su idioma natal, pero por fortuna Ángel Luis contó con compañeros de su generación, y latinos como los hermanos Lebrón y el propio Willie Colón.**

También aplicó vista larga a su pasantía por el ejército estadounidense y posteriormente supo asimilar las nuevas tendencias surgidas en la música que se hacía en Nueva York.

Arrancó en firme, como ya apuntamos, con el pianista Mark Dimond, (Markolino) quien había estado vinculado a Willie Colón. Con Mark puso su voz a algunos temas del álbum “Brujería” y luego, con la partida del pianista, la orquesta fue rebautizada como “Ángel Canales y Sabor”. Con esta Banda grabaría “Sabor” en 1975 y otros álbumes hasta llegar “El Sentimiento del latino en Nueva York” en 1979.

Dos años antes de la grabación de este álbum, en 1977 Ángel Canales hizo su primera visita a un país latinoamericano, Panamá, y el recibimiento que le dieron fue

Por favor continúe en la página siguiente

GRANDES!!!
Historias
de Vida



tal que luego escribiría un tema dedicado a ese país. Igual pasaría en su visita a Venezuela el 13 y 14 de noviembre de 1981 y que se convirtió en una conmoción musical de grandes proporciones en el Poliedro de Caracas. De igual manera en Colombia y Perú sintió la devoción del público de esas naciones. Tal vez no conocía el alcance de su trabajo y la proyección que ya tenía.

Ángel Canales le aportó a la orquesta “Sabor” no sólo dinero; también aportó composiciones, libertad de trabajo y visión creativa de los arreglos, además de su liderazgo.

Hubo nueve producciones discográficas de Ángel Canales entre 1975 y 1987, doce años productivos. Comenzó con dos casas discográficas pero luego decidió fundar su propio sello: Selanac, su apellido al revés y obtuvo notables éxitos, como el disco “Sentimiento del latino en Nueva York” y el grabado en vivo en Caracas en 1981 y titulado precisamente “El Diferente” con una increíble fotografía de portada, totalmente en dorado.

Canales no estuvo en las filas de grandes orquestas, ni fue un instrumentista virtuoso que estudió mil años. No. Canales se construyó a sí mismo a partir de elementos que lo marcaron, como su idolatría por Rafael Cortijo e Ismael Rivera, quienes tuvieron siempre mucho peso ideológico en él, y ya se sabe lo que significa Cortijo para la identidad del borincano. Canales cantó y su intención fue mas allá de su voz, y la superó. 

**GRANDES!!!
Historias
de Vida**



Luis Ángeles Canales no estuvo en las filas de grandes orquestas, ni fue un instrumentista virtuoso que estudió mil años. No. Canales se construyó a sí mismo a partir de elementos que lo marcaron, como su idolatría por Rafael Cortijo e Ismael Rivera,

Las

ajaderías del fútbol

V

**Valdano lo llamó el fútbol Industrial. El mismo de las jornadas tediosas propiciadas por equipos irresolutos, sin ataque y temblo-
rosos.**

Aquellos que proclaman la táctica defensiva como única y fundamental razón del juego. Que se empecinan en correr, en destruir, en maniatar a los rivales, en despojarlos de la pelota, sin importar qué hacer con ella.

Como todo en la cancha pasa por el estilo y la firma de un entrenador, sus ideas y caprichos, las tardes con ovaciones estruendosas y no con rechiflas monumentales, los días con gloria y goles, con triunfo y felicidad, serán, los preferidos.

El fútbol se debe privilegiar desde el espectáculo, desde las gambetas, habilidades y goles. Y no desde la vulgaridad de las patadas,

Por favor continúe en la página siguiente

OPINIÓN



ESTEBAN
JARAMILLO
OSORIO



JORGE
VALDANO

que disfrazan carencias, en tardes de tedio y bostezo.

Son comunes, en la actualidad, los partidos cerrados, con interrupciones y fricciones, con futbolistas soldados que van a la guerra con los ojos brotados, los dientes apretados, los taches arriba y los planteos miedosos.

Con pizarras rayadas de flechas y señales, de entrenadores arquitectos del sufrimiento, del que llaman fútbol científico, que inventaron el juego sin balón, que agregaron “matemática pura con logaritmos y raíces cuadradas”, para acelerar la destrucción, que miden el rendimiento de sus jugadores en mapas de calor y no por sus habilidades.

¿Algún día jugaron fútbol?

La técnica, la táctica y la estrategia y, especialmente, la mente, son factores fundamentales en el fútbol. Aquellos que defienden y atacan con la misma intensidad, abonan el camino del éxito.

Los grandes golpes de opinión en los estadios, con delirio incluido, nacen en el gol, sus elaboraciones técnicas y las celebraciones.

Por favor continúe en la página siguiente



Viene de página anterior

Meterse atrás, rifar la pelota, cerrar espacios con tumultos, con espíritu conformista, es jugar para sobrevivir, en el fútbol negocio.

Por ello se disfrutaban las maniobras y las caricias al balón de Yamal, Mbappe, Luis Díaz, Haaland, Rodri, Vinicius Jr, Ranyan Cherki, Bernardo Silva, Bellingham y Vitinha.

Las de Linda Caicedo, Manuela Vanezas, Mayra Ramirez, Leyci Santos, “El gordo” Cardona, Daniel Muñoz, Santiago Mosquera y John Arias.

El gol es la magia, es la esencia del espectáculo. Y no me vengan con majaderías, afirmando que el partido perfecto es el del cero a cero.

Hace años me enseñaron que “quien se defiende por necesidad pierde por obligación” y que el triunfo es para los ambiciosos. **También que, como dijo Distefano, “un partido sin gol equivale a una tarde sin sol”.**

Déjenme ser romántico de pura cepa. Se que cada vez somos menos. Como dijo Eduardo Galeano, “mendigos de fútbol”. 

Esteban Jaramillo Osorio
estebanjaramillo7@gmail.com
Twitter: @estejaramillo

LUIS
DÍAZ



ALFREDO
DIESTEFANO



LINDA CAICEDO



David González afirmó que dejó la dirección técnica de Millonarios porque la situación deportiva era insostenible y el club le comunicó que no continuaba. Reconoció que los resultados no respondieron a las expectativas y comprendió la decisión de la directiva.

El proceso no logró despertar resultados favorables ni el respaldo de la hinchada, que en la última fecha expresó su descontento con insultos y el lanzamiento de zapatos hacia la cancha.





Top 10

Los equipos más grandes del fútbol colombiano facturaron medio billón de pesos en 2024



Fuente: SuperSociedades

VALORA
ANALITIK



@ecusguenolarte



@ecusguenolarte



Edgar Cusguen Olarte